

## **КРАУДФАНДИНГ ЯК МЕТОД ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ**

*Тохтаміш Т. О., к.е.н., доцент,  
Харківський національний університет будівництва та  
архітектури*

В умовах глобалізації, розвитку мережі Інтернет та інформаційних технологій створюються нові форми підприємництва (стартапи, мережевий маркетинг тощо) та різноманітні форми електронного фандрайзингу. Основна ідея таких форм фінансування полягає у громадській участі у фінансуванні різного роду проектів як суспільних, так і комерційних, що створюють нову форму суспільних фінансів.

Сьогодні в Україні необхідно подолати технологічне відставання, що, в свою чергу, неможливе без належного фінансування. Незважаючи на це, в нашій країні відносно нещодавно була сформована технологія залучення коштів в проекти на стадії зародження краудфандинг.

У сучасному світі розвиток суб'єктів економічної діяльності залежить від багатьох чинників, де важливе місце займає залучення фінансових ресурсів для розвитку інноваційних сфер економіки. Внаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Потенційними інвесторами можуть бути пересічні громадяни, проте через складну економічну ситуацію, брак коштів та ризикованість, вони поки що утримуються від інвестування.

Для успішної діяльності та підтримки конкурентоздатності на ринку підприємства залучають кошти від індивідуальних та інституційних інвесторів через краудфандингові платформи.

У зв'язку з вищевикладеним, необхідно знайти інший механізм взаємодії між компанією, яка потребує інвестицій для реалізації бізнес-ідеї та фізичними особами, які мають вільні кошти та готові виступити в якості інвесторів. Такий механізм винайдено в розвинутих країнах, який отримав назву «краудфандинг», що дослівно перекладається як публічне інвестування.

Краудфандинг – залучення коштів на реалізацію проекту від багатьох фізичних осіб. У переклад з англійської (crowd – натовп, funding – фінансування) – це поняття означає «народне фінансування» [3].

Інвестори за допомогою різних видів фінансування підприємств через механізм краудфандингу отримують низку переваг, таких як можливість підтримки мистецтва і культури, а також генерування додаткового доходу для індустрії розваг; інноваційних рішень і стартапів, що дозволить знаходити успішних і талановитих людей [1].

Швальц В. [4] наводить п'ять ринкових переваг краудфандингу:

1. Реальна оцінка рівня попиту та зменшення ризиків.
2. Краудфандинг – одночасно є рекламною кампанією.
3. Довіра і додаткове просування. Публікація проекту на краудфандинговій платформі вселяє довіру до нього донорів.
4. Отримання контактної інформації, створення бази споживачів. Краудфандинг надає можливість спілкуватися з цільовою аудиторією, отримуючи її оригінальні відгуки.
5. Стратегічна відкритість новим можливостям. Краудфандинг створює передумови для швидкого розвитку: з'являються інвестори, готові фінансувати компанії поза рамками проекту, і нові бізнес-партнери

Найшвидшими темпами краудфандинг розвивається в США та Європі. Важливим кроком у поширенні краудфандингу в США стало підписання президентом закону «The Jumpstart Our Business Startups» («законопроект краудфандингу»). Цей закон був спрямований на зменшення регулювання малого бізнесу й узаконив краудінвестинг. Натомість повноцінна краудфандингова діяльність у Європі розпочалася лише у 2012 р., коли краудфандингове інвестування було апробовано в Нідерландах.

Краудфандинг поширений і в інших країнах світу. Наразі в Канаді зроблено спроби інституціоналізувати цей процес. У Мексиці проводять консультації з венчурними компаніями та бізнес-ангелами щодо краудфандингу. У Латинській Америці Бразилія лідує в розвитку краудфандингового простору. В Азії

найбільший інтерес до таких платформ проявляють Гонконг, Республіка Корея, Бруней та Малайзія. Загалом кількість краудфандингових платформ постійно збільшується.

В Україні вже успішно реалізовані проекти за рахунок краудфандингу, але більшість цих проектів мають соціальний, а не бізнес напрямок. Краудфандинг в країні розвивається дуже повільно, але вже існує декілька платформ, на яких можна розмістити свої проекти і отримати фінансування, наприклад, Спільнокошт, Українська біржа благодійності, Na-Starte. За типом, краудфандингові платформи національні та відкриті, окрім Української біржі благодійності, яка є нішевою. За обсягами коштів вони поки що залишаються незначними у порівнянні з тенденціями розвинутих країн [2].

До ключових переваг краудфандингових платформ можна віднести можливість використання різних платіжних систем, соціальні складові напряму, безпосередній контакт з авторами проекту з приводу основних ідей, процесу реалізації проекту, особливостей його впровадження.

Отже, краудфандинг є високотехнологічним зручним інструментом для фінансування малих та середніх підприємств на ринку капіталу, являє собою перспективну технологію фінансування та інвестування діючих підприємств і нових бізнес-ідей.

### **Література.**

1. Попович Д. В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. №5 (64). С. 283-294.
2. Старостенко Г. Г., Онишко С. В., Поснова Т. В. *Національна економіка: навч. посібник*. К.: Ліра-К, 2011. 432 с.
3. Рожкова Т. С. *Міжнародна торгівля: підручник*. К.: КиМУ, 2015. 665 с.
4. Швальц В. Пять нематериальных преимуществ краудфандинга. URL: <http://crowdsourcing.ru/article/fve-non-monetary-benefitscrowdfunding>.